

מתווה עסקי בין החברה ובין קבוצת ברק

- קבוצת ברק מקבלת 1% מהון המניות של החברה (100 מניות פאנטום) במנגנון ריברס וסטינג בצבירה חודשית לתקופה של שנתיים. קבלת המניות עם השגת הסכמה של לקוח אחד לתחילת פיילוט. חישוב הצבירה יחל החל ממועד הצטרפות ברק לאדויוזרי בורד וזיו לפיתוח העסקי.
- החברה תתגמל את קבוצת ברק בעמלת מכירות בסך של 7.5% מהסכום שהחברה תקבל מהלקוחות שקב ברק מעורבת למשך תקופה של 5 שנים לאחר חתימה של לקוח על חוזה או עד אקזיט (מכירה של רוב הון המניות של החברה לצד ג או הנפקה), לפי המוקדם מבניהם.
- במקרה שיש אקזיט לאחר שיש הסכם עם לקוח של קבוצת ברק אזי החברה מעניקה לקב ברק 600 מניות פאנטום (המהוות 6% מהון המניות של החברה כיום). מניות אילו כוללות בתוכם את מניות הריברס וסטינג והבנוס ככל שקב' ברק קיבלה.
- החברה תעניק בונוס במתכונות של אופציות פאנטום עד 600 מניות פאנטום (המהוות 6%) [100 מניות של הריברס וסטינג + 500 מניות בונוס] לפי המנגנון הבא:
- עם קבלת 25 מיליון דולר הכנסות נטו החברה תעניק לקב' ברק 2.5% (250 מניות) הכוללות את ה 1% מהמנגנון של הריברס וסטינג.
- על כל 25 מיליון דולר שהחברה מקבלת נטו, החברה תעניק 1%(100 מניות)
- התקופה לחישוב הזכאות לבונוס מניות הפאנטום היא 3 שנים מהחתימה על הסכם עם הלקוח.
- שווי חברה לחישוב אופציות הפאנטום יקבע כהפרש בין שווי הבסיס (50 מיליון דולר) לבין שווי החברה כפי שיקבע במכירת רוב הון המניות המונפק והנפרע לצד ג או הנפקה לציבור.
- קבוצת ברק תתאם עם החברה לפני שהיא פונה ללקוחות פוטנציאליים.
- באם הצדדים מחליטים שקב ברק תפסיק לטפל בלקוח פוטנציאלי אזי אם קב' ברק הייתה פעילה והלקוח החל פילוט אזי קב ברק תהיה זכאית ל50% מעמלת המכירות למשך תקופה של שנה מכל ההכנסות נטו שהחברה קיבלה מהלקוח. זכאות זו תצמח אם החוזה ייחתם תוך שנה מרגע שקב' ברק מפסיקה טיפול.
- לכל צד יש אפשרות להפסיק את ההתקשרות בהתראה של 30 יום.
- הוצאות בתאום עם החברה לקבוצת ברק שינוכו מהמכירות.
- דמי יעוץ חודשים של 15 אלף דולר לאחר החתימה על לקוח ראשון אשר ינוכו מעמלת המכירות.